

江西天利科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年年度报告网上说明会的投资者
时间	2026年4月27日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 高磊 独立董事 赵贺春 独立董事 张骏 董事会秘书、财务总监 顾兰芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司营业收入同比下降 4.99%，主要原因是什么，2026 年能否扭转？ 答：公司2025年收入下降，主要是受移动信息服务业务影响，主要原因是公司主动调整客户结构淘汰低毛利、高占用业务。 2026年一季度经营整体向好，一季度当季实现营业收入较上年同期增长9.62%，当季扣非归母净利润为正。下一步公司将加快新业务、新订单落地，实现“收入企稳、盈利改善”。</p> <p>2. 研发投入稳定，但对营收贡献有限，未来如何转化为业绩？ 答：公司长期稳定的研发投入沉淀了移动通信、保险科技等底层技术，目前多为内部赋能，尚未充分产品化，因此对营收拉动有限。后续公司将推动研发成果标准化、产品化，以 SaaS 服务、定制化解决方案等模式对外输出，实现技术能力向实际营业收入高效转化。</p> <p>3. 2026 年经营计划中，降本增效的具体措施有哪些？ 答：2026年公司降本增效具体措施有：1. 控成本、强管理，精简非必要开支； 2. 整合业务资源、优化供应链与运营管理，聚焦高毛利业务，提升公司整体经营效率与效果。</p> <p>4. 保险经纪业务受行业政策影响较大，公司如何应对合规压力？ 答：公司对保险经纪业务合规压力的应对主要包括三个方面，即体系化合规、科技化风控、结构化转型。具体措施如下： 1. 健全合规管理体系，完善内控制度与全员合规培训，严格业务全流程审核，严守监管红线。 2. 强化科技风控能力，依托自研系统实现业务全流程监控、数据合规管理，以技术防控合规风险。 3. 优化业务经营结构，收缩高风险业务，聚焦合规稳健的优质险种与合规渠道，降低政策波动影响。</p>

5. 公司实际控制人为上饶国资委，国资背景对业务有哪些支持？

答：依托上饶国资委国资背景，公司获得更强信用背书、更低融资成本、政策资源倾斜及属地政企协同优势，有效助力公司实现稳健经营。

6. 公司预计 2026 年面临的最大的经营风险是什么，如何应对？

答：2026年公司将面临市场竞争加剧、主业盈利承压、新业务拓展不及预期目标等风险。公司将强化合规风控，聚焦高毛利业务，深化降本增效；依托国资优势整合资源、拓宽融资，加快培育新业务，对冲现有主业经营压力，推动公司实现高质量发展。

7. 2026 年是否有并购、重组或业务转型的规划？

答：公司现阶段暂无重大并购或重组计划，公司将聚焦主业稳健经营，稳步推进业务结构优化与转型升级，择机开展产业链整合与优质资产合作等。

8. 移动信息服务业务收入下降 14.91%，但毛利率提升，后续如何平衡量与价？

答：移动信息服务业务收入下降，主要是公司主动收缩低毛利、低质量业务。短期收入有所下滑，但推动毛利率改善。后续公司将持续优化客户与产品结构，淘汰低效业务，深耕高附加值定制化服务与 AI 融合通信产品，以高价值业务带动收入修复；同时合理控制定价策略，平衡业务规模与盈利水平，实现增收增利的良性发展。

9. 公司账面闲置资金规模较高，现阶段未加大主业投入的核心考量是什么？

答：公司一直以来坚持稳健经营策略，优先保障现金流安全与抗风险能力，审慎控制扩张投入，合理留存资金，避免盲目投资。下一步，公司将在外部环境向好、新业务模式成熟后，适时加大主业投入与产业布局。

10. 上游供应商采购价格是否存在上涨压力，公司是否具备调价、转嫁成本的能力？

答：公司通过长协锁价、集中采购严控成本，同时依托高附加值业务与客户合作基础，合理调价及成本转嫁，以稳定公司整体盈利水平，实现可持续性发展。

11. 政企类项目回款周期普遍偏长，是否会持续影响公司日常经营现金流周转？

答：公司现有客户整体回款周期较短，与采购计划匹配性强，体现金流安全、可控。

12. 面对通信行业同质化竞争加剧，公司有无产品升级、服务迭代的具体落地计划？

答：针对通信行业同质化竞争，公司主要采取以下措施：

1. 依托持续的研发投入，加快 5G 消息、AI 智能触达等产品升级，打造差异化定制方案；
2. 迭代升级运营服务模式，由基础通道服务转向高附加值综合服务，提升客户黏性；
3. 结合算力、数字经济等新赛道拓展创新业务，形成新的竞争优势，摆脱低价内卷。

13. 往期存量项目后续续约率情况怎样，存量客户留存维护的具体举措有哪些？

答：公司存量项目整体续约率保持稳健，核心优质客户留存稳定。公司通过实施分层客户管理、常态化到期跟进与流失预警，持续升级服务质量。

14. 面向 To C 端和 To B 端业务，后续资源倾斜比例会如何调整，优先发力哪类赛道？

答：后续公司将立足自身经营特点，加大 To B 端资源倾斜、稳健优化 To C 端投入，资源配比持续向新业务倾斜，尽快完成新赛道布局，实现盈利能力提升。

15. 研发费用投入后，形成的专利、软件著作权等无形资产，实际商业化转化案例有哪些？

答：公司持续加大研发投入，积累了自主的专利、软件著作权等知识产权，依托市场化经营机制推动技术成果落地转化。自研技术已深度融入主营产品体系，有效构筑差异化竞争优势，持续转化为实际经营收入与盈利增量。

16. 短期借款、有息负债规模如何，整体偿债压力是否可控，融资渠道是否通畅？

答：公司目前无有息负债，账面货币资金较为充裕，现金流稳健。同时，公司银行授信充足、合作渠道稳定，多元化融资路径通畅，能够充分满足日常经营与未来业务拓

	展的资金需求。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单 (如有)	无
日期	2026年4月27日